


SUMARIO

| | Páginas |
|---|---|
| Carta a nuestros lectores | 265 |
| Saludo a Mallorca | 267 |
| Aviso importante | 267 |
| Cartas al Director | 268 |
| Suscripciones a revistas extranjeras | 269 |
| Cartas sobre la mesa | 270 |
| Apartado Legal | 272 |
| Breve historia de los distribuidores automáticos en los Estados Unidos de América (IX) | 274 |
| Novedades del Extranjero | 276 |
| Agradecimiento | 280 |
| Consulta 1 | 283 |
| Observando | 285 |
| Aviso importante de la Redacción a los comerciantes e industriales del ramo | 286 |
| Consulta 2 | 290 |
| Bolsa del Automático | 291 |
| Anuncios por palabras | 292 |

**AÑO II - N. 14**
OCTUBRE 1962
BARCELONA

32 páginas
12'- ptas.

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"
LIBERTAD, 28
BARCELONA (12)

## CARTA A NUESTROS LECTORES

Todas las revistas acostumbran a celebrar con alegría y regocijo el primer año de su existencia. Para nosotros, EL MUNDO DEL AUTOMATICO, la mayor alegría nos la ha proporcionado el que la revista no haya desaparecido en este su primer año de existencia. Pese a las dificultades con que hemos tropezado y a las trabas que se nos han puesto, seguimos adelante y esperamos que EL MUNDO DEL AUTOMATICO tendrá una larga vida.

Todas estas dificultades y trabas las hemos superado gracias a la ayuda y confianza de la mayoría de las empresas españolas y el aliento que nos han otorgado nuestros lectores y amigos. Para todos ellos nuestro más sincero agradecimiento y público reconocimiento.

Nuestras ansias están puestas en la consecución del fin que nos proponíamos al crear la revista y que ya enunciamos en nuestro primer número: «... propagar y facilitar el uso conocimiento, perfeccionamiento y fabricación de los aparatos automáticos accionados por monedas, a fin de que lleguen a alcanzar el nivel e importancia que tienen en otros países.» (N.º 1, pág. 3).

En el transcurso de este año hemos pedido numerosas veces colaboración y ayuda, pero la conseguida ha sido insuficiente. Precisamos que se nos faciliten datos técnicos, fotografías de los aparatos, precios, etcétera, con el fin de poder tener informados a nuestros lectores, puesto que son ellos los que compran los aparatos de los fabricantes. Claro es que todos estos detalles pueden ser facilitados directamente por la fábrica, a sus clientes, pero es indudable que el dar a conocer los detalles que convencen para la compra incluso a los que no se dirigen al fa-

*(Continúa en la página siguiente)*

**"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"** - LIBERTAD, 28 - BARCELONA (12) - DIRECTOR: LUIS VILA CASAS
ADMINISTRADOR: ANTONIO ROMAGOSA CASCANTE - REDACTORES: JUAN BARRERA FERRER, JORGE BEREA RODRIGUEZ y LUIS G. TOMAS - IMPRESO EN IMPRENTA TOMAS - DEPOSITO LEGAL B.12.875-1961
UN AÑO: 120'- PTAS.- TRES AÑOS: 240'- PTAS. EXTRANJERO: TRES AÑOS: US 5'- $

bricante, es decir a través de nuestra revista, proporciona beneficios al fabricante, por cuanto da a conocer su aparato a todos los profesionales de España y se ahorra tiempo y molestias.

Los explotadores deben encontrar en EL MUNDO DEL AUTOMATICO, un fiel colaborador de su negocio, que le informa de todo cuanto le afecta y que está dispuesto a ayudarle en todo cuanto sea humanamente posible.

La obra o idea que más nos ha ilusionado en estos últimos tiempos es la del Concurso Periodístico. El fin primordial del mismo es popularizar el negocio y dar a conocer al gran público el automático. Ello requiere dinero que nuestra Administración no puede desembolsar por carecer del mismo en la medida suficiente. Es por ello y porque el concurso beneficia a toda la profesión —fabricantes y explotadores— por lo que pedimos la colaboración económica a todos; al fabricante y al explotador, pues todos formamos parte del círculo del automático. Pocas son las aportaciones recibidas pero confiamos en que podremos convocar el concurso el 1 de diciembre próximo. Esperamos la aportación y las sugerencias de toda la profesión pues es algo que afecta a toda ella y para ella son los beneficios que se conseguirán.

En este número incluimos de nuevo el cuestionario para que nuestros lectores nos hagan saber la opinión que les merece nuestra revista, lo que de ella les gusta y lo que creen se debe mejorar. Rogamos que se nos envíen los cuestionarios lo más pronto posible para empezar a corregir la revista de acuerdo con las sugerencias o críticas de todos los amigos lectores. Queremos saber el punto de vista para ofrecer la revista que todos deseamos y que sea del agrado de toda la profesión. Quienes prefieren visitarnos serán gustosamente atendidos en nuestras oficinas todos los días laborables, excepto sábado, de 4 a 6 de la tarde.

Estamos estudiando varios proyectos para servir al automático. Su puesta en marcha depende de la colaboración de toda la profesión. No dudamos que ésta llegará y confiamos en que todos ayudaremos para conseguir el éxito y la popularidad del automático español.

La Redacción

# SALUDO A MALLORCA

*EXMASA, nos remite el siguiente comunicado, con el ruego de que sea publicado, como presentación de esta nueva Sociedad al servicio de Mallorca.*

La compañía «Explotadora de Aparatos Automáticos, S. A.» (EXMASA) saluda a todos los propietarios de Bares y Cafeterías de Mallorca, les comunica la reciente apertura de su oficina en la calle Blanquerna, n.° 150, de Palma de Mallorca, y se pone a su disposición para instalar en explotación toda clase de aparatos automáticos accionados por monedas.

Es propósito de «EXMASA» el instalar en todos los locales que lo soliciten toda clase de Pin-Balls y tocadiscos automáticos, a fin de lograr poner a la altura que se merece la isla de Mallorca. Cuenta «EXMASA» con la colaboración de todos los industriales interesados y espera poder cumplimentar todas las peticiones en el plazo más breve posible, aunque ruega que en caso de producirse alguna demora sepan disculpar el retraso, debido probablemente al gran número de demandas, que superarán en mucho las posibilidades de fabricación de algunos industriales.

«EXMASA» se propone instalar en explotación Pin-Balls de las mejores marcas, tales como Vaher, Autobol, Stuar, etc... «EXMASA» pondrá en explotación tocadiscos Gedasa, de los cuales existe ya en la isla un elevado número.

«EXMASA» también quiere explotar máquinas vendedoras de bebidas frías, para lo cual ha suscrito ya un compromiso con la firma AUTOMATIC, S. A., de Barcelona.

«EXMASA», en fin, desea satisfacer todos los deseos de los comerciantes mallorquines interesados en los aparatos automáticos accionados por monedas; a tal fin comunica que no sólo pondrá aparatos en explotación, sino que también procederá a ia venta de algunos de ellos, estando al servicio de los clientes para facilitarles cuantos datos estimen oportunos.

«EXMASA» estará al servicio de sus clientes en Mallorca.

## AVISO IMPORTANTE

Terminadas las obras en nuestras oficinas de la calle Libertad, 28 nos es grato comunicar a nuestros lectores y a todas cuantas personas se encuentren interesadas eu visitarnos personalmente, que ahora podrán ser debidamente atendidas en las señas anteriormente mencionadas, todos los días laborables de 4 a 6 de la tarde excepto los sábados.

Igualmente nos es grato comunicar que en breve contaremos con el servicio telefónico adecuado para atender por esta vía a quienes así lo crean conveniente.

# cartas al director

Muy señor mio:

Admiro sinceramente su revista y por ello es por lo que me agradaría fuese perfecta, pues ya casi lo es.

Sólo le encuentro a faltar un detalle, que es el siguiente:

Todos sabemos que para la explotación de Pin-Ball además de los impuestos reglamentarios que no es el caso reseñar, cosa que ha hecho su revista en otra ocasión, son necesarias tres cosas:

1ª Una buena máquina, o sea, un aparato que reuna asimismo las condiciones de un juego distraído, agradable y rápido, así como poder reducir sus averías al mínimo.

2ª Un buen bar, en el cual puedan hacer recaudaciones regulares (mínimo de 80 a 100 ptas. diarias total) y

3ª Un buen servicio mecánico, que máximo a las dos horas de comunicar la avería el propietario del bar, esté solucionada ésta.

Sobre los dos primeros apartados puedo decirle algo en próximas cartas pero en el último desearía que fuese otro el que hablase sobre ello pues soy un mecánico y quizás me tachasen de "personal" en mis expresiones.

Por tanto agradeciéndole la publicación de ésta me despido de Vd. hasta una próxima animándole a seguir en la publicación de esta excelente revista que es EL MUNDO DEL AUTOMATICO.

*J.PAIRET.(Barcelona)*

*RESPUESTA.–Publicamos su carta y esperamos que otras personas opinen sobre lo que Vd. desea. Nuestras páginas están abiertas a todos.*

Sr. Director de
«El Mundo del Automático»
Libertad, 28
BARCELONA (12)

11 Octubre 1962

Muy Sr. nuestro:

Con fecha 26 de Julio de 1962 dirigimos la siguiente carta a la firma PETACO de Madrid:

«Muy Sr. nuestro: La redacción de la revista «El Mundo del Automático» nos ha comunicado la opinión que le han merecido algunos números de ella, y su resolución de dejar de dispensar su apoyo a la misma.

»Consideramos que si en todos los campo es necesaria la unión, en este nuestro, que goza de una reputación, llamémosle poco brillante, es todavía más necesaria esta unidad, y creemos que retirando el apoyo de la importante Empresa que Ud. dirige a la única revista que pretende aglutinar los intereses de nuestro mundo del automático español, no se logrará ningún beneficio para nuestra profesión, por lo que le rogamos que reconsidere su posición, a la vez que le comunicamos que estamos dispuestos a corregir nuestra publicidad en lo que involuntariamente haya podido perjudicar a otros industriales y comerciante del ramo, siempre que nuestros legítimos intereses queden a salvo. Aprovechamos la ocasión para saludarle muy atentamente y quedar a la espera de sus gratas noticias.»

Como sea que hasta la fecha no hemos recibido contestación alguna a nuestro anterior escrito dirigido a PETACO, le enviamos esta carta para que conozca nuestra posición y pueda publicarla en la revista, a fin de que también la conozcan todos los industriales del automático interesados.

Puede hacer, pues, de esta carta el uso que crea más conveniente, puesto que consideramos muy necesario el apoyar de una forma u otra a esa revista que Ud. dirige con tanto acierto.

Sin más particular, quedamos suyos affmos. ss. ss.

q. e. s. m.
AUTOMATIC S. A.
(Firma ilegible)

*RESPUESTA...*

Conocíamos ya la carta que nos mandan, puesto que en su día nos habían enviado la copia, detalle que posiblemente han olvidado ustedes. Mucho les agradecemos la autorización que nos dan para publicarla, y esperamos que, como ustedes nos indican, el conocimiento de esta carta sea útil a los industriales interesados.

## SUSCRIPCIONES A REVISTAS EXTRANJERAS

| | | | |
|---|---|---|---|
| VEND | 1 año | 14,– $ | ( 840 ptas. ) |
| | 2 » | 22,– » | ( 1.320 ptas. ) |
| | 3 » | 30,– » | ( 1.800 ptas. ) |
| BILLBOARD MUSIC WEEK (semanal) | | | |
| | 1 año | 15'– $ | ( 900 ptas. ) |
| AMUSEMENT BUSINESS | 1 » | 20'– $ | ( 1.200 ptas. ) |
| (Semanal) | 2 » | 30'– » | ( 1.800 ptas. ) |
| | 3 » | 40'– » | ( 2.400 ptas. ) |
| AUTOMATEN MARKT | 1 año | 34'– DM. | ( 510 ptas. ) |

**Los interesados en suscribirse a alguna de dichas revistas pueden enviarnos el importe de la suscripción por cheque o giro postal, garantizando la recepción de la revista a partir del mes siguiente a aquel en que se haya recibido el importe en nuestra administración.**

**Las personas interesadas en recibir cualquier otro título de revistas que se refieran a aparatos automáticos accionados por monedas, pueden escribir a nuestra redacción comunicándonos sus deseos, en la seguridad de que serán debidamente atendidas.**

# CARTAS SOBRE LA MESA

Son demasiadas las cartas que quedan sobre la mesa de algunos comerciantes y explotadores del automático.

Cualquier sociedad, compañía o particular que se dedica a un negocio y tiene abierta oficina o local al público, está sujeto a un mínimo de obligaciones para con el mismo.

Desearíamos tratar de una obligación muy a menudo incumplida por nuestros profesionales del automático: la obligación de contestar las cartas.

Si cualquier persona, en una conversación normal, es digna de ser escuchada y debe darse una respuesta a su pregunta, mucho más necesario, conveniente e incluso obligado es el contestar cuando la persona se nos dirige por carta.

Sabemos de casos de comerciantes del automático que cuando reciben una carta a la que no saben qué contestar, no la contestan. ¿Qué pensarán de esta casa, aunque al final de su nombre comercial añada las letras que en algunos casos parecen taumatúrgicas de S. A.? ¿Qué se pensará de la organización comercial de una Empresa que ni siquiera contesta las cartas en las que se le solicitan algunos de sus fabricados?

Una regla comercial americana dice aproximadamente así: «Si la consulta se te hace por carta, contesta por carta; si te la hacen por teléfono, contesta por teléfono, y si se hace por telégrafo, contesta por telégrafo». En nuestro ramo y en España cabría solamente decir: «Si la consulta se te hace, contesta»; ya habríamos ganado mucho.

Más del 50 por 100 de las cartas que recibimos en «El Mundo del Automático», y no publicamos, son quejas de explotadores o comerciantes de nuestro ramo que dando los nombres y datos, se quejan de firmas más o menos potentes que no contestan a sus cartas, o en algunos casos contestan sin responder a las consultas que les han sido efectuadas.

En uno de los primeros números de nuestra revista explicábamos el decálogo a que debe someterse el negocio del automático. Una de las reglas era que en el automático debería existir la misma, si no más, seriedad comercial que en cualquier otro ramo de negocios. ¿Qué seriedad comercial podemos esperar de las casas que no contestan las cartas?

Podríamos hablar también de las casas que no tienen tarifas de precios impresas, pero esto ya formará parte de otro artículo. Solicitamos ahora solamente, a todos los comerciantes del automático, que tengan en cuenta que no sólo es una obligación comercial el contestar, sino que es un deber de cortesía, y si no se contesta por ética comercial, debe contestarse, por lo menos, por educación personal.

T. B.

**MEJOREMOS LA REVISTA**

**Respondan a las Consulta 1 y paginas 283 y 290**

# *Williams*




## FRIENDSHIP "7"

※ El aparato de un solo jugador más moderno

※ Por puntuación se obtienen bolas extras

※ Gran capacidad de juego

※ FLIPPERS de metal cromado

※ Mueble agradable

※ Reclame información

SOLICITE FACTURAS "PRO FORMA" PARA SUS IMPORTACIONES

## AUTOMATIC, S. A.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA ESPAÑA

Avda. Rep. Argentina, 30
Teleg. 'Automatic' Barcelona
Teléfono 227 88 43
BARCELONA (6)

MADRID (9)
**VENTAMATIC**
Dr. Castelo, 36
Teléfono 235 04 35

NEW YORK 19, N. Y.
250 West 57 th. Street
Cables: Ameropapor Newyork
Telephone: LT-1-6047

# apartado legal

## Breve idea sobre la Propiedad industrial

II

Todo español o extranjero, tanto persona física como jurídica, puede solicitar el registro de patentes de invención y de introducción, marcas, modelos y dibujos industriales, nombres comerciales, rótulos de establecimientos y películas cinematográficas. Para ello debe presentarse la documentación necesaria —según los casos— por sí mismo o por medio de un Agente de la Propiedad Industrial (y precisamente por medio de dichos Agentes en caso de no residir el solicitante en España). La solicitud de registro debe formularse al propio Registro de la Propiedad Industrial.

El Registro de la Propiedad Industrial, Organismo dependiente del Ministerio de Industria, publica periódicamente un Boletín Oficial de la Propiedad Industrial, en el que aparecen las solicitudes de inscripción de las diversas modalidades de dicha propiedad y las concesiones de las mismas. No hay que advertir el enorme interés que tiene dicho boletín para cuantas personas sean titulares de un derecho o propiedad registrada. Su examen periódico y detallado por tales personas es sumamente recomendable, y para ello no es necesario que se suscriban al mismo, sino simplemente que acudan a las Oficinas de Información de los Gobiernos Civiles de las Provincias españolas, los cuales deben tener obligatoriamente a disposición del público un ejemplar de dicho boletín, según dispone el artículo 24 del Estatuto que comentamos.

Concedido el registro de la modalidad de Propiedad Industrial solicitada, tras los trámites obligados del expediente y la correspondiente información pública con aparición en el Boletín Oficial de la Propiedad Industrial, el titular del mismo goza de una serie de derechos, absolutos y frente a terceros, entre los que merecen destacarse los siguientes:

a) Utilizar la mención de «registrado» (Estatuto, art. 5).

b) Transmitir a terceros el derecho adquirido.

c) Utilizar exclusivamente el contenido de la propiedad adquirida, y actuar frente a terceros que la contravengan, de la siguiente forma:

1.º Persiguiendo civil y criminalmente a quienes perjudiquen al titular, privándole del goce exclusivo de su derecho.

2.º Persiguiendo la competencia ilícita y las falsas indicaciones de procedencia, crédito o reputación industrial.

b) **Transmisión a otras personas del derecho adquirido.** — El artículo 31 del Estatuto reconoce el derecho del titular de cualquier forma de Propiedad Industrial a transmitir

a otros su derecho, pero —dice expresamente— dichas transmisiones no surtirán efecto respecto a terceros (en el sentido de personas ajenas a la cesión efectuada e ignorantes de la misma), mientras no se acrediten en el Registro de la Propiedad Industrial mediante documento fehaciente.

Lo anterior equivale a decir que para hacer valer frente a todos los demás los derechos del adquirente de la Propiedad Industrial cedida, la transmisión deberá ser efectuada mediante escritura pública, liquidándose posteriormente los impuestos de derechos reales y timbres correspondientes, e inscribiéndose en el Registro de la Propiedad Industrial.

c) **Utilización exclusiva del contenido de la Propiedad Industrial. Los delitos contra la Propiedad Industrial.**

Al analizar el tercer grupo de derechos que concede el hecho del registro, debemos estudiar los llamados delitos contra la Propiedad Industrial, que constituyen uno de los sectores más importantes de esta legislación, y de los que mayor interés pueden revestir para nuestros lectores.

En efecto, la legislación sobre la Propiedad Industrial, el registro de sus patentes, marcas y nombres comerciales, interesan principalmente a sus titulares, y concretamente a nuestros lectores, para lograr en cuanto a ellos una protección tan eficaz que impida materialmente toda imitación, toda competencia, toda copia de aquellos que se han registrado. Así, pues, puede decirse con fundamento que la legislación de Propiedad Industrial y todo su contenido e instituciones auxiliares interesan fundamentalmente a nuestros lectores, precisamente por cuanto prevén una serie de infracciones o contravenciones a las mismas, y las castigan, coaccionando así a tales infractores y haciendo efectiva una protección que, en otro caso, sería ilusoria.

Las formas principales de estas infracciones o delitos contra la Propiedad Industrial son las siguientes: la falsificación, la usurpación, la imitación, la competencia ilícita, las falsas indicaciones de procedencia y las falsas indicaciones de crédito o reputación industrial. En un próximo artículo hablaremos detalladamente de ellas.

LUIS VILA CASAS

# BREVE HISTORIA DE LOS DISTRIBUIDORES AUTOMÁTICOS EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Por G. R. SCHREIBER

## IX

Siempre con nuevos inventos, tuvo lugar en California el primer intento para limpiar la ropa automáticamente. En San Francisco, en el año 1932, se construyó un aparato llamado Val-A-Vac. accionado por monedas; el aparato consistía en un tambor o espacio vacío, el cual, por medio de la electricidad, quitaba el polvo y la suciedad de sombreros y vestidos (al menos según manifestó su constructor). Se suponía que el aparato sería usado en los bares, restaurantes y también en los coches Pullman, pero entonces no alcanzó el éxito deseado y fracasó en su intento de desplazar a los anticuados cepillos. No fue hasta el año 1960 que los aparatos de limpieza en seco, una complicada modificación de la primitiva idea del Val-A-Vac, se introdujeron en el mundo del automático.

Con la nación americana sumergida en la depresión del año 1934, se ensayaron por primera vez en el parque zoológico de Lincoln, en Chicago, aparatos para la venta de bebidas alcohólicas refrescantes (soft Drink). El aparato fue diseñado y construido por un tal Leslie Arnett, quien con anterioridad había adquirido una gran experiencia en el campo de los aparatos de soda y bebidas carbónicas. Arnett también desarrolló estos últimos aparatos, que terminaron por revolucionar el sistema de venta de tales bebidas. Después de probar y revisar su aparato distribuidor de bebidas durante el verano de 1934, Arnett lo colocó permanentemente en un establecimiento de «W. F. Monroe Cigar», en Chicago, a partir del mes de abril de 1935. En el año 1936, el grupo con el cual trabajaba Arnett constituyó la «Vendrik Company», y así dio comienzo una fase enteramente nueva de la industria del automático. En el año 1937, la máquina Vendrik fue adoptada por la entidad Stewart y McGuire, Inc. Cuando Stewart y McGuire dejaron, en 1939, de construirla, fue nuevamente adoptada por otro grupo encabezado por C. Russell Feldman, quien organizó en Nueva York la llamada «Frigidrink Corporation». Esta compañía volvió a diseñar la máquina, introduciendo en ella algunas modificaciones y cediendo su construcción a la Brunswick-Balke-Callender Company.

En el año 1936, la compañía «J. P. Seeburg», de Chicago, lanzó al mercado su aparato «Masterdrink», una máquina similar a la «Vendrink», si bien capaz para un solo producto o sabor y 200 servicios. Este aparato, en el año 1938, fue vendido a Spacarb, organización iniciada aquel mismo año en Delaware para operar en aparatos automáticos a gran escala. En 1937-38, la «Balling Manufactury Company», de Chicago, fabricó un nuevo modelo de aparato distribuidor de bebidas bicarbonatadas o carbónicas. Por el mismo tiempo, en 1937, W. W. Bowman, de Dallas (Tejas), ideó la máquina «Frostridrink», primero con un solo depósito de bebidas, más tarde con dos depósitos para bebidas distintas. «Spacarb» se interesó en la «Frostridrink», y así, tras llegar a un acuerdo con Bowman, tenía en el año 1939, o principios del 1940, unas 20 máquinas de tal tipo ya construidas, con una selección de tres bebidas distintas. Más tarde, «Spacarb» englobó a «Frostridrink» y a su vez fue absorbida por «Rowe», entidad que terminó siendo adquirida por «Automatic Canteen».

Mientras las compañías del automático, a principios y hasta mediada la decena de los años treinta, se con-

centraron en desarrollar los aparatos distribuidores de caramelos, golosinas y cigarrillos, los grandes fabricantes de jarabes, y principalmente la casa Coca-Cola Company, animaba a sus embotelladores a comenzar la venta automática de tales bebidas. Míster Elmer F. Pierson y tres socios fundaron la «Vendo Company» en Kansas City, en el año 1936, para lanzar al mercado un aparato automático distribuidor de botellas frescas de Coca-Cola. En la época en que se detuvo en los Estados Unidos la fabricación de bebidas embotelladas, era fácil ver en estaciones de servicio y almacenes de comestibles muchas máquinas automáticas vendedoras de las mismas. En 1938, la casa Coca-Cola compró un crecido número de aparatos fabricados por Spacarb, y se aseguró una licencia limitada para la propia Spacarb en ciertas patentes de este tipo de máquinas.




En la época justamente anterior a la segunda guerra mundial, tuvo lugar una considerable lucha entre los partidarios de los aparatos que servían únicamente una clase de bebidas y los que proponían máquinas que pudieran servir dos o tres tipos distintos. Las que con mayor empeño terciaron en la discusión y controversia fueron las empresas fabricantes de jarabes, las cuales, al igual que las Curtiss Candle y Hershey Chocolate una década antes, comprendieron las inmensas posibilidades de los distribuidores automáticos para su negocio, facilitando así la salida de los fabricados, que adquirían para sus marcas particulares.

En el año 1938, la «Beverage Dispensers» introdujo en el mercado un nuevo tipo de aparato distribuidor de una sola clase de bebidas, diseñado por Carl Hollinger, que había estado anteriormente trabajando para la «Vendrink». En 1939, Albert Cole organizó en Chicago la «Coledrinx Company», para construir un distribuidor de una sola bebida, con capacidad para 350 servicios o consumiciones. La compañía «Sodamat» construyó también un tipo de estos aparatos, para vender su propio producto, pero el aparato no llegó a salir al mercado. Snead and Company, de Jersey City, vio el aparato Sodamat y empezó a desarrollar su propio aparato distribuidor de bebidas, que fue lanzado al mercado en el mes de octubre de 1940. La Snead construyó 110 aparatos, 70 de los cuales fueron adquiridos por «Automatic Canteen». Fue entonces cuando —ya en plena guerra mundial— el Gobierno americano ordenó —en 30 de abril de 1942— la suspensión total de la fabricación de aparatos automáticos accionados por monedas.

# novedades del extranjero

### ITALIA
### Contra la prohibición de los «Pin-Ball»

La asociación de explotadores italianos de automáticos, A. S. P. A. R., está haciendo continuos esfuerzos para conseguir la supresión de la prohibición contra los «Pin-Ball», dictada hace tres años. En informes presentados en el Ministerio del Interior, se hace valer el hecho de que los explotadores organizados representan una garantía de que los juegos serán utilizados únicamente para distracción. La prohibición fue promulgada a instancias de los dueños de teatros y cines. Casi con seguridad se puede afirmar que en la actualidad estos sectores no se opondrán a que se levante la prohibición, dado que ellos pertenecen a la misma organización general que S. A. P. A. R., es decir, A. G. N. S. (AM).

### IRLANDA
### El huevo... y los distribuidores automáticos

Un irlandés, que explota en el norte de Irlanda una granja, muy moderna, ha encontrado al fin el sistema de aprovechar, como todos los mortales, un reposo merecido los fines de semana, sin que ello represente perjuicio para su negocio.

Este verano mediante la utilización de máquinas distribuidoras automáticas para la venta de huevos embalados ha conseguido grandes beneficios. Especialmente los sábados y domingos estos aparatos fueron muy solicitados.

El gran éxito alcanzado ha animado a nuestro irlandés a adquirir otra máquina para embalar huevos, no sólo para ganar tiempo, sino para hacer frente a la creciente demanda de su numerosa clientela (UBA).

### CANADA

Una máquina vendedora de sellos de correo de Toronto «mordió» a una joven de 19 años, Irene Lasoyianmy, con tanta tenacidad y durante tanto rato, que tuvieron que llevar a la joven y a la máquina al hospital, para separarlas. La señorita Lasoyianmy fue apresada por los agudos «dientes» cortadores cuando intentó hacer bajar un sello que estaba atascado en el canal, después de haber introducido una moneda de 25 centavos. La policía luchó durante dos horas y media bajo un fuerte aguacero para librarla, pero a pesar de los buenos consejos facilitados por unos doscientos transeúntes, no tuvo éxito. Finalmente se llamó a un equipo de correos y a los bomberos, que se llevaron a la máquina y a su víctima al hospital. Más adelante se informó que el estado del dedo era satisfactorio. — (AW.)

## Los distribuidores de venta

Durante los meses de septiembre, octubre y noviembre de 1960, se llevó a cabo una encuesta en Alemania entre 500 hombres y mujeres de más de 18 años y varios distribuidores.

Los resultados han sido dados a conocer ahora. El 35 % de las personas consultadas usan regularmente los distribuidores de venta; el 30 % lo considera como el último medio de hacer negocio; el 20 % ocasionalmente usan los distribuidores, y alrededor del 10 % no los han usado nunca.

A pesar que el tabaco es el primer producto entre los que se venden automáticamente (un 45 % de lo que se vende en los distribuidores es tabaco), los productos alimenticios representan otra parte muy importante en la venta automática.

El chocolate y las golosinas representan el 30 % del total de la venta automática, y el resto, 25 %, se reparte entre diversos artículos, como rollos fotográficos, pequeños regalos, medias, flores, etc.

Un 44 % de las personas consultadas consideraban que la ventaja de los automáticos consistía en el hecho de que siempre estaban dispuestos a funcionar perfectamente, mientras que el 32 % consideraban que ganaban un tiempo precioso evitando la espera para ser servidos.

Los alemanes no regatean elogios para los distribuidores automáticos, hasta tal punto que entre el 15 % de personas que accidentalmente han tenido dificultades con los aparatos (en el sentido de que no les ha servido el producto deseado, o no les ha devuelto el cambio correspondiente) únicamente un 2 % asegura que nunca se volverán a servir de un distribuidor automático.

De la encuesta se desprende, igualmente, que la presentación del automático es un factor que se debe tener en cuenta y no se debe desestimar su importancia. Así, por ejemplo, los automáticos pintados de rojo atraen más la atención del público que los pintados de color verde. Es curioso señalar que cuando en una fachada hay dos distribuidores automáticos con los mismos productos y exactamente iguales, el transeúnte está más tentado de usar el segundo distribuidor que el primero por el que él ha pasado delante (UBA).



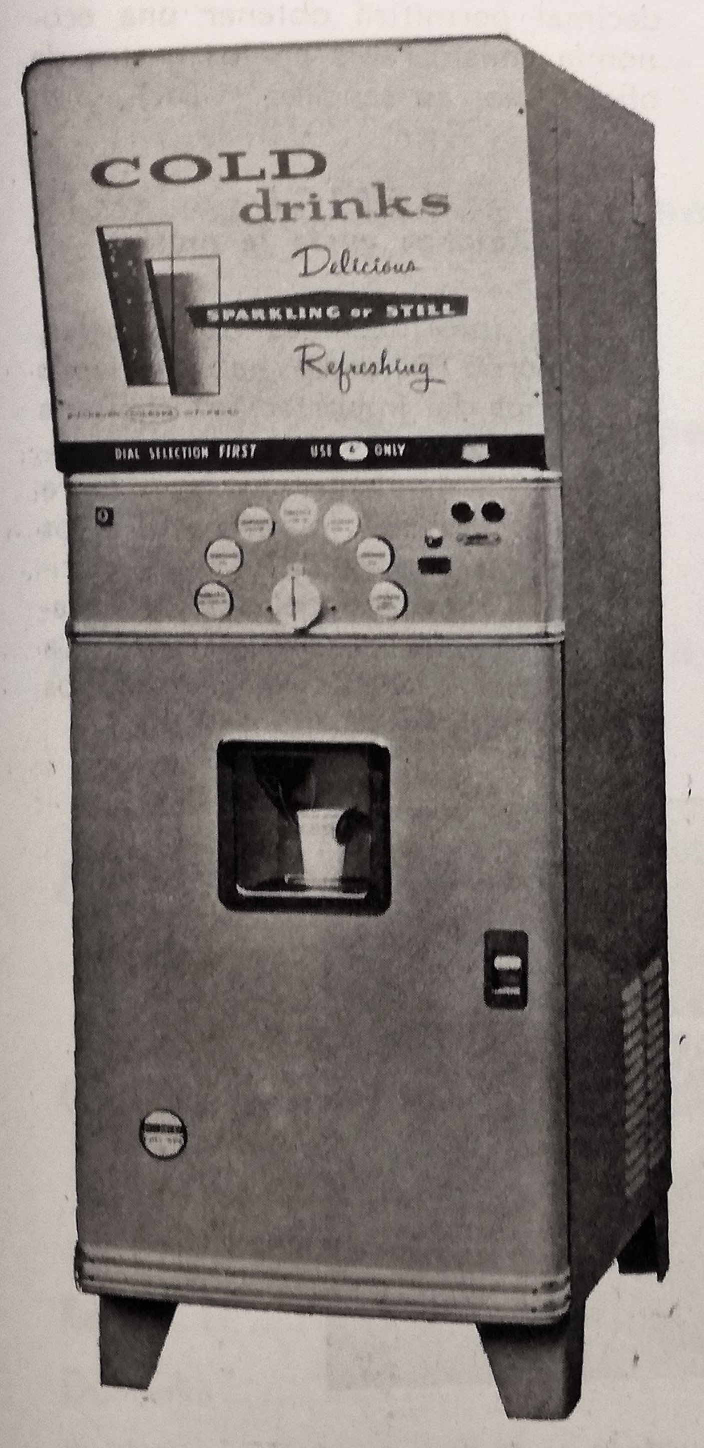
En la ciudad de Colonia se observan muchas ventas automáticas. La máquina más popular es la del tipo de compartimentos separados, para la venta en general, que se encuentra en la parte exterior de muchos almacenes, ofreciendo frutas, bombones, bizcochos, etc. Delante de las tiendas de tejidos se ve una cantidad innumerable de esta clase de máquinas que ofrecen medias de nylon, las cuales parecen ser uno de los productos más vendibles en la Alemania occidental. Las máquinas vendedoras de cigarrillos abundan por doquier, y en la parte exterior de la redacción de un periódica en una calle de mucho tránsito, el corresponsal de esta Revista pudo ver una máquina que vendía la última edición del diario. Algunas tiendas de flores tienen máquinas vendedoras en su parte exterior para servir a los clientes cuando la tienda está cerrada. — (AW.)

*(Pasa a la pag. 281)*

## ESTADOS UNIDOS
### Cambio en las importaciones

Según declaraciones de los círculos americanos de exportadores de automáticos y de las firmas belgas que se dedican principalmente al comercio de aparatos americanos, la exportación de dichas máquinas ha sufrido un cambio. El número de tocadiscos enviados a Europa ha disminuido sensiblemente. Los especialistas americanos opinan que el motivo de ello es el hecho de que la industria europea de tocadiscos automáticos está en condiciones, tanto en cantidad como en calidad de satisfacer enteramente la demanda europea. Sin embargo, la exportación americana de «Pin-Ball» ha aumentado considerablemente.

Los importadores belgas señalan que numerosas firmas han reducido sus importaciones hasta casi un 90 %, y esta reducción es de al menos un 40 % entre los grandes importadores. Las importaciones de automáticos de recreo han aumentado en la mayoría de países compradores (AM).




Distribuidor de bebidas frías "Colespa 360"



### Operaciones bancarias por medio de automáticos

Después de los distribuidores de golosinas, de cigarrillos y de refrescos, se ha puesto en funcionamiento en los Estados Unidos una nueva máquina —Bankograph— que permite hacer automáticamente los ingresos bancarios. Su funcionamiento es muy simple. El cliente introduce sus billetes, monedas o cheques, la máquina registra el depósito a su nombre y da el recibo. Todo esto en muy pocos segundos. Se han terminado las largas esperas en las interminables filas de las horas punta; ha desaparecido el empleado sobrecargado de trabajo y malhumorado. En su lugar, un servicio rápido y eficaz durante y después de las horas normales de oficina (UBA).

*(Finaliza en la página siguiente)*

## INGLATERRA

### La isla abandona su aislamiento

Con el fin de acercarse a los países europeos miembros del Mercado Común, y para preparar su ingreso en el mismo, Inglaterra proyecta profundas modificaciones capaces de inaugurar la era de la total transformación británica poniendo fin a su política conservadora. Ante todo se trata de cambiar su sistema monetario adoptando el sistema decimal, y al código de circulación.

Este segundo cambio nos interesa menos que el primero, claro está.

Según una reciente encuesta publicada por «Financial Times», estos cambios costarán alrededor de 22 mil millones de francos belgas.

Para darnos cuenta de la importancia de los gastos resultantes de la transformación, «Financial Times» señala que actualmente en Inglaterra existen 390.000 cajas registradoras, 225.000 sumadoras, 65.000 máquinas de calcular, 85.500 máquinas contadoras, 40.000 máquinas franqueadoras, 800.000 balanzas automáticas adaptadas a la moneda nacional, 25.000 postes de gasolina con contador de esencia, 150.000 distribuidores automáticos de venta, 150.000 cabinas telefónicas públicas, 22.000 distribuidores automáticos de sellos y 13.500 taxímetros. Así, pues, su transformación costará unos 128 millones de libras esterlinas.

«Financial Times» cree que una vez adoptado el cambio el sistema decimal permitirá obtener una economía considerable en los gastos de oficina, por su sencillez (UBA).

## AFRICA

### En Katanga gusta la música

Según informaciones de Bruselas, el Gobierno Tshombe ha autorizado a Katanga la importación ilimitada de tocadiscos automáticos, y ha acordado un tratamiento de favor para estos aparatos, en lo referente a los impuestos. A pesar de la poca claridad de la situación política, 35 tocadiscos han sido ya importados. La mayor parte de ellos son explotados en la capital, Elisabethville (AM).



**Las boleras automáticas proliferan en Europa**

# Observando

Son ya cuatro las empresas españolas que están intentando fabricar un distribuidor automático de botellas refrigeradas, dos de ellas con colaboración extranjera, alemana una y americana la otra.

* * *

SALOR, S. A., fabrica uno de los Pin-Balls con menos averías del mercado nacional. Esta perfección técnica, unida a la belleza de sus dibujos y de sus pinturas, hace de los Pin-Balls de SALOR, S. A., uno de los más solicitados.

* * *

PETACO, S. A., que en colaboración con la firma belga RENOTTE está procediendo a la fabricación de los tocadiscos automáticos de la marca extranjera citada, ha mejorado también notablemente la fabricación de sus Pin-Balls, no solamente en lo que se refiere a la calidad de sus piezas, sino también a la facilidad para efectuar reparaciones, cosa que resultaba un poco complicada en sus primeros modelos.

* * *

Hemos observado que muchas de las personas que se quejaban de nuestra excesiva información sobre las obligaciones tributarias de los profesionales del automático, no cumplen con estas obligaciones, perjudicando así el buen nombre de nuestra industria.

AUTOMATIC, S. A., sigue importando regularmente recambios nuevos y originales WILLIAMS y GOTTLIEB, que pone a la venta con notable aceptación entre las personas poseedoras de aparatos americanos de las marcas citadas.

* * *

Cada día aumenta el número de transacciones de las que son objeto apartos usados. Ello demuestra que la calidad de los fabricados nacionales aumenta, también para satisfacción de todos.

* * *

En Santander han aparecido unos distribuidores de chicle que tuvieron que ser retirados a los pocos días debido a su defectuoso funcionamiento. Esperamos que solucionadas las dificultades que han motivado su retirada vuelvan a ser colocados. Damos la bienvenida al mundo del automático a este nuevo distribuidor.

* * *

Estos últimos meses del año se caracterizarán por el gran número de nuevos modelos de aparatos automáticos que serán lanzados al mercado. Según nuestras noticias Salor, S. A. lanzará un nuevo Pin-Ball. Petaco, Sociedad Anónima, el tocadiscos de licencia Renotte. Industrias Laguna el futbolín electrónico. A estas novedades debemos añadir la aparición de dos nuevas empresas Coapin, de la que ya hemos dado algunos detalles

*(Pasa a la página 287)*

# Aviso importante de la Redacción a los comerciantes e industriales del automático

A petición de numerosos comerciantes e industriales extranjeros interesados en relacionarse con sus colegas, vamos a confeccionar el censo de empresas y personas del ramo del automático en España.

Solicitamos de todas las empresas y particulares del automático español, recibir la mayor cantidad posible de datos, en especial los siguientes:

Fecha de fundación.

Fecha de constitución de la Sociedad en su caso.

Nombres de los componentes de la misma.

Capital escriturado y desembolsado.

Indicación de si es fabricante, comerciante o explotador.

Indicación de provincias en las que ejerce sus actividades.

Indicación de su producción o facturación.

Nuestra revista, confeccionará dicho censo ateniéndose a los datos que figuran en nuestros archivos, por lo que declinamos toda responsabilidad en el caso de las empresas o particulares que, al no remitirnos su información, nos obliguen a hacer uso de los datos que poseemos y que puedan resultar inexactos.

Creemos que el facilitar los datos que se interesan debe redundar en beneficio de los industriales y comerciantes españoles al permitirles establecer relaciones con sus colegas extranjeros.

Esperamos recibir sus respuestas antes del próximo día 15 de Noviembre, fecha en que confeccionaremos el censo citado, que será publicado en esta revista.

en números anteriores, y Electrónica Control, que a sus actividades une ahora la fabricación de un nuevo Pin-Ball. El automático español aumenta de día en día.

* * *

Automáticos C. M. C. de Zaragoza tiene nueva dirección: Avenida de Navarra, 18, Zaragoza. El teléfono es el siguiente: 14239.

* * *

Son varios los fabricantes españoles de Pin-Balls que, aunque oficialmente son contrarios a las importaciones de los mismos, poseen, no obstante, en sus talleres algún Pin-Ball de importación que desearían poder fabricar en España. Creemos que en España existen suficientes personas con conocimientos técnicos para poder darnos un Pin-Ball típicamente español y de gran calidad en su juego y en su construcción. Se nos asegura que la recientemente fundada firma COAPIN vendrá a cubrir este hueco que se está manifestando en el automático español. La citada firma, por otra parte, construye un Pin-Ball de dos jugadores con idea integramente española, y con materiales de la máxima calidad.

* * *

Es más necesaria que nunca la unión entre los industriales del automático. Esta unión no parece que se logre si no empieza solucionando las pequeñas rencillas que existen entre los actuales industriales del automático. Se nos ha dicho que en alguna región de España se pretende crear el sindicato de los profesionales del automático. Hace poco se habló de lo mismo en Alicante.

* * *

Muchos que critican nuestra revista, y nos niegan su colaboración y su apoyo, están convencidos de la necesidad de que exista un órgano informativo de la profesión del automático. A ellos les pedimos colaboración en vez de lucha más o menos sorda. ¿Cómo podemos esperar un éxito en la labor, si ahora que todavía estamos en los inicios del automático en España ya existe desacuerdo?

* * *

Sabemos que ante la reciente catástrofe que ha asolado una extensa región catalana, algunos comerciantes e industriales del automático han hecho de forma más o menos privada su donativo a la suscripción nacional abierta para los damnificados. Es de destacar que algunos fabricantes de los productos a expender en los distribuidores automáticos instalados en los Metros de Madrid y Barcelona, cedieron gratuitamente los productos vendidos durante los días 4 y 5 del mes de octubre, a fin de engrosar la suscripción nacional.

*(Finaliza en la página 289)*

Parece ser que Galicia está despertando al automático. Se está colocando, en breve tiempo, gran cantidad de Pin-Balls, tocadiscos y distribuidores automáticos.

* * *

El Gobierno Civil de una provincia de Galicia solicita planos y el placet de un arquitecto para permitir la colocación de Pin-Balls en los establecimientos públicos. Por si no hubiera bastante con las complicaciones actuales, todavía se ven complicadas las gestiones con esta petición tan poco oportuna.

* * *



También a los profesionales del automático azotó la desgracia del Vallés. Un explotador muy importante de Tarrasa vio asolado por las aguas el sótano en el que tenía instalados unos 25 aparatos. Esperamos que el seguro cubrirá los cuantiosos daños causados a este explotador, persona, por otra parte, de antiguo introducida y conocida en el ramo del automático.

* * *

Nos dicen que algún Pin-Ball nacional, de bastante nombre en algunas regiones, goza de detestable fama en otras. Probablemente será porque no se cuida la calidad de todos los fabricados, con la rigurosidad que sería de esperar. Es lástima, por cuanto el citado Pin-Ball posee buen juego y está bien concebido...

* * *

**Ayúdenos**

**Enviándonos sus respuestas a las**

**CONSULTA 1 y 2**

**Págs. 283 y 290**

**Gracias**

# CONSULTA 2

Con el fin de conocer la opinión que a nuestros lectores merece el concurso periodístico, agradeceremos nos escriban sus opiniones sobre los puntos siguientes:

**¿Lo creen interesante?**

**¿Están dispuestos a colaborar económicamente para dotar los premios?**

Desearíamos que todos nuestros lectores sin excepción, respondieran a esta consulta, con la mayor rapidez posible.

Gracias

FALTAN **28.500'-Ptas.**

**Fabricante**

**Explotador**

Colabora con tu aportación al Concurso Periodístico

# Bolsa del Automático

PRECIOS DE APARATOS NUEVOS; FACILITADOS POR LOS FABRICANTES

| Aparato | Tipo | Fabricante | Distribuidor | Precio |
|---|---|---|---|---|
| Trapecio | Pin - Ball | C. M. C. | | 24.000'— |
| Trinidad | Pin - Ball | C. M. C. | | 24.000'— |
| Sinfonía | Pin - Ball | C. M. C. | | 24.000'— |
| Sinfonola 96 | Tocadiscos | GEDASA | | 60.000'— |
| Ventamatic 62 | Distribuidor | Azkoyen | Automatic, S. A. | 8.800'— |
| Babymatic | Distribuidor | Azkoyen | Automatic, S. A. | 2.975'— |
| Sur - Me | Distribuidor | Azkoyen | | 500'— |
| Habilín (G) | Pin - Ball | Escardíbul | | 38.000'— |
| Habilín (P) | Pin - Ball | Escardíbul | | 22.312'— |
| Autobol | Pin - Ball | Inter-Automatic | Automatic, S. A. | 27.000'— |
| Bumper BL 108 | Pin - Ball | Laguna | | 15.000'— |
| Bumper BL 110 | Pin - Ball | Laguna | | 17.000'— |
| Bumper BL 112 | Pin - Ball | Laguna | | 19.000'— |
| Bumper BL 114 | Pin - Ball | Laguna | | 23.000'— |
| Futbolín Gol | Futbolín | Laguna | | 10.000'— |
| Tour | Pin - Ball | Petaco | | 31.200'— |
| Gran Avenida | Pin - Ball | Vaher | Billares Soler | 25.000'— |
| Volando Alto | Pin - Ball | Vaher | Billares Soler | 25.000'— |
| Super Circo | Pin - Ball | Vaher | Billares Soler | 25.000'— |
| Carrera de Caballos | Pin - Ball | Stuar | Automatic, S. A. | 30.000'— |
| Sideral Senior | Pin - Ball | F. A. E. R. | | 27.000'— |
| Sideral Junior | Pin - Ball | F. A. E. R. | | 18.000'— |
| Colorín | Pin - Ball | Orús | | 30.000'— |

PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS USADOS

| Aparato | Tipo | Fabricante | Precio |
|---|---|---|---|
| Ventamatic 60 | Distribuidor | Automatic, S. A. | 6.500'— |
| Sinfonola 24 | Tocadiscos | GEDASA | 25.000'— |
| Bumper BL 108 | Pin - Ball | Laguna | 8.000'— |
| Colorín Penalty | Pin - Ball | Petaco | 12.000'— |
| Colorín | Pin - Ball | Petaco | 12.000'— |
| Diana | Pin - Ball | Petaco | 12.000'— |
| Sinfonía | Pin - Ball | C. M. C. | 15.000'— |
| Trinidad | Pin - Ball | C. M. C. | 15'000'— |
| Autobol | Pin - Ball | Inter-Automatic | 22.500'— |
| Tour | Pin - Ball | Petaco | 25.000'— |
| Competición | Pin - Ball | Petaco | 28.000'— |

## ANUNCIOS POR PALABRAS

**La correspondencia dirigida a los anuncios por palabras, debe llegar en sobre aparte, indicando en el mismo el número del anuncio al que va dirigido.**

⁂

SE VENDEN varias máquinas automáticas: Raid Aéreo - A Marte - Campeonato Baloncesto - Expendedor - Balonmano - Bombardero - Penalty - Blue Skies - Tocadiscos Seeburg 100 C. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 26. Libertad, 28 - Barcelona (12).

---

Dispongo de varios modelos de máquinas electrónicas y mesas fútbol a buen precio. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 14. Libertad, 28 - Barcelona (12).

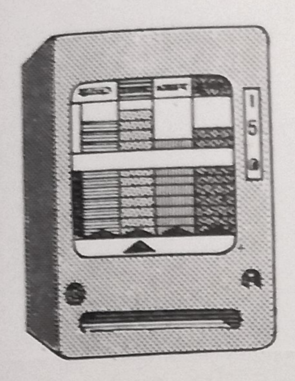
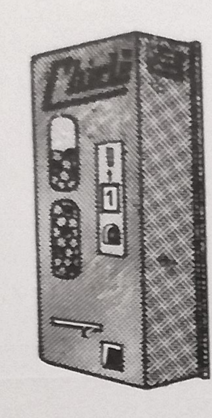
Vendo discos de importación duración normal 45 rpm. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 25. Libertad, 28 - Barcelona (12).

---

Compro aparatos "millón" extranjeros usados en buen estado. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 21. Libertad, 28 - Barcelona (12).

---

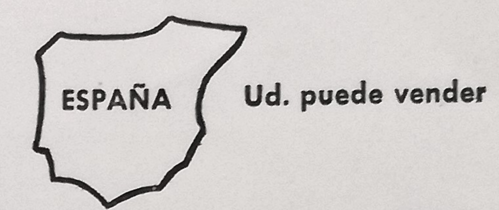
# MAS DE 20,000.000


de máquinas de venta automática accionadas por monedas

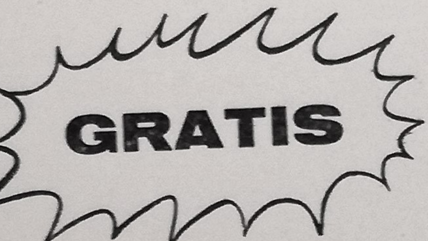
existen en E. E. U. U.

**AHORA** en ESPAÑA Ud. puede vender




mucho, cómodamente, poseyendo una de estas maravillosas

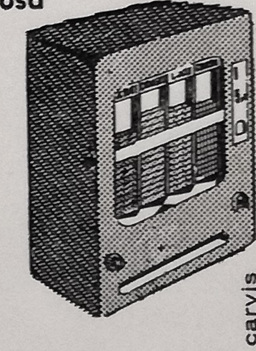
máquinas que **"VENDEN SOLAS Y VENDEN MAS"**




Le enviaremos una copiosa, magnífica y curiosa

información sobre todo lo relacionado con

el mundo de la venta por automatismo.






RECORTE Y MANDE ESTE CUPON



Vendedores de golosinas ( )
Chocolate - Caramelos - Chiclé
Vendedores de bebidas calientes ( ) frías ( )
Embotelladas ( ) sin embotellar ( )
Vendedores de cigarrillos ( )
Palomitas de maíz ( ) (con monedas o sin monedas)
Rollos fotográficos ( )
Artículos perfumería ( )
Otros vendedores (detallarse) . . . . . .
Aparatos de recreo (pin-ball) ( )
Aparatos de proyección ( )
Musicales (tocadiscos) ( )
Photomaton ( ) Grabador de discos ( )

AYUDENOS Y LE AYUDAREMOS. Por favor marque con una (X) el tipo de aparato ó aparatos que más pueden interesarle. Gracias

**AUTOMATIC, S. A.**

República Argentina, 30 BARCELONA-6

Deseo me remitan toda su amplia documentación e información sobre el maravilloso mundo del AUTOMATIC.

D. ______________________________

calle ______________________________

Población ______________ Provincia ______________

PRECISAMOS CONCESIONARIOS EN VARIAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS.